MÉMOIRE DE

L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ

MÉMOIRE DE

L'ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS DE GAZ

A

LA COMMISSION PERMANENTE DE L'ÉNERGIE
ET DES RESSOURCES

MARS 1983

UNE POLITIQUE RATIONNELLE D'EXPANSION DU GAZ NATUREL COMME LEVIER D'INDUSTRIALISATION

I

DESCRIPTION DE L'ASSOCIATION

L'Association des consommateurs industriels de gaz (A.C.I.G.) est un organisme qui représente depuis 1973 la grande industrie consommatrice de gaz naturel au Canada. L'Association regroupe trente (30) corporations d'envergure nationale et internationale qui sont parmi les plus importants consommateurs de gaz naturel au Canada. Ces corporations se retrouvent principalement au Québec et en Ontario. Vous retrouverez en Annexe I une liste des membres de l'Association qui est aussi généralement connue sous le nom de "I.G.U.A.".

Au Québec, l'A.C.I.G. a formé une division qui regroupe vingt-deux (22) corporations, qui sont parmi les plus importants consommateurs de gaz naturel dans la province. De fait, pour être admis dans l'A.C.I.G., l'usager industriel doit consommer sous l'un des tarifs industriels à grand débit, soit une consommation d'environ 250,000 mpc (mille pieds cubes) par année. Vous retrouvez en annexe II la liste des corporations qui font partie de la section Québec de l'A.C.I.G.

Comme vous pourrez le constater, ces corporations représentent les principaux secteurs industriels où le gaz naturel a soit un usage courant, soit un potentiel de développement. Ces industries oeuvrent principalement dans les secteurs suivants: la pétrochimie, la sidérurgie, les papeteries, la fabrication de produits chimiques, la métallurgie, le textile et même le secteur alimentaire.

II

CONSOMMATION DE LA GRANDE INDUSTRIE

Les membres de l'A.C.I.G. consomment annuellement environ 135 bcf (milliards de pieds cubes) de gaz pour une valeur totale d'environ 675$ millions. Au Québec, la grande industrie sous les tarifs à grand débit (ceux qui se qualifient pour être membres de l'A.C.I.G.) consomme à elle seule près de 50% de tout le gaz naturel vendu dans la province. Dans le réseau de Gaz Métropolitain, où se retrouve présentement la majorité des membres de l'A.C.I.G., l'industrie consommatrice à grand débit apportait en 1982 à Gaz Métropolitain (suivant les projections les plus récentes), une somme totale de 217$ millions, soit environ 40% du revenu total des ventes de gaz. Certains membres de l'A.C.I.G. consomment aussi du gaz naturel dans les réseaux des compagnies Gazifère à Hull et Gaz Provincial du Nord à Noranda. Quant à Gaz Inter-Cité Québec, certaines des industries concernées se sont jointes à l'A.C.I.G. pour intervenir dans ce dossier. (Voir Annexe II)

III

OBJECTIFS DE L'A.C.I.G.

Les principaux objectifs de cette Association consistent à représenter les intérêts de la grande industrie consommatrice de gaz naturel par voie de représentations à tous les niveaux de gouvernement, et surtout devant les organismes de réglementation où sont fixés les prix des transporteurs et des distributeurs de gaz naturel. Devant tous ces organismes, l'A.C.I.G. intervient pour s'assurer que les politiques de prix respectent les principes d'équité en matière de tarification, principalement en ce qui a trait aux problèmes d'inter-financement entre les groupes d'usagers. L'A.C.I.G. sert aussi de véhicule d'information pour tous ses membres, où l'on suit de près le développement des dossiers énergétiques, plusieurs industries ayant la faculté d'alterner entre les diverses sources d'énergie disponibles.

IV

INTÉRET DE L'A.C.I.G. DANS LA PROGRESION DU DOSSIER DU GAZ NATUREL AU QUÉBEC

L'A.C.I.G. a participé activement à toutes les phases du développement du dossier d'expansion de gaz naturel et ceci tant au niveau de l'Office national de l'énergie à Ottawa, que devant la Régie de l'électricité et du gaz au Québec. L'A.C.I.G. a effectivement été l'un des principaux intervenants dans ces dossiers. L'A.C.I.G. a participé activement dans les débats qui ont donné lieu aux décisions d'étendre les réseaux de transmission à l'est de Montréal, et elle est aussi intervenue de façon active dans le dossier de l'expansion, soit la cause devant la Régie de l'électricité et du gaz qui traitait de l'allocation de nouvelles franchises de distribution dans la province. Dans tous ces cas, la grande industrie est intervenue dans le but d'énoncer et de faire valoir ses arguments sur la nécessité de développer des systèmes de transmission ou de distribution de gaz naturel qui seraient basés sur des principes économiques, et ceci dans le seul but de permettre une pénétration accélérée du gaz naturel, sans toutefois pénaliser ceux qui avaient à date permis cette expansion. Dès lors, Gaz Métropolitain, sous la voix de son président, confirmait publiquement que l'expansion ne devait pas se faire au détriment des clients industriels déjà en place.

Contrairement à ce que certains auraient pu croire, la grande industrie, déjà consommatrice de gaz naturel au Québec, voyait d'un oeil favorable l'expansion du réseau gazier vers les autres secteurs industriels dans la province. Elle voyait là une

opportunité d'augmentation substantielle des volumes de vente à l'industrie, ce qui devrait avoir pour effet de réduire ou maintenir les coûts unitaires pour l'ensemble de cette classe d'usagers et ainsi favoriser les emplois et l'économie en général. Toutefois, dès le point de départ, l'A.C.I.G. a mis les parties intéressées en garde contre un développement irrationnel des réseaux gaziers, ou contre la tentative d'utiliser la marge concurrentielle favorable au gaz naturel pour hausser les prix aux clients existants, et d'utiliser les revenus additionnels pour financer des expansions non rentables. Une telle politique serait vouée à l'échec, en plus d'être injuste pour les clients déjà raccordés aux réseaux.

V

IMPORTANCE DE LA GRANDE INDUSTRIE DANS LE DÉVELOPPEMENT DES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION GAZIER AU QUÉBEC

L'A.C.I.G a toujours pris la position et continue de soumettre que l'expansion du gaz naturel au Québec sera viable et prospère seulement lorsque l'on établira des politiques axées sur le raccordement de la grande industrie en tout premier lieu. Ceci permettra d'abord de réduire substantiellement notre dépendance sur les huiles lourdes. En deuxième lieu, la grande industrie constitue la base à partir de laquelle les distributeurs peuvent progressivement étendre leur réseau dans les secteurs commerciaux et résidentiels.

Pour ce faire, toutefois, il est impératif que la grande industrie puisse compter sur des politiques de prix équitables à long terme, et que le gaz naturel demeure concurrentiel, non seulement avec les autres sources énergétiques, mais aussi avec les prix du gaz naturel ailleurs, et plus particulièrement en Ontario. Il faut aussi que les prix soient établis suivant les principes reconnus en matière de tarification.

De fait, la politique d'implantation de Gaz Inter-Cité Québec, lors de la préparation de ses plans d'investissement, consistait à rattacher en premier lieu la grande industrie au réseau de gaz, ce qui aurait permis le développement et l'essor de ce réseau en apportant des revenus stables et un rendement substantiel. Il faut noter, toutefois, que Gaz Inter-Cité avait proposé, dans sa première cause de tarification, d'établir les tarifs industriels à un prix fixé sur la concurrence, ce qui devait lui rapporter un rendement excédentaire au rendement raisonnable,

et de là utiliser l'argent pour financer des développements non rentables. De telles politiques ne sont pas viables, car elles ne sont pas équitables et elles n'encouragent pas l'industrie à se raccorder au réseau.

Gaz Métropolitain aussi fondait ses espoirs d'expansion sur les ventes à l'industrie. D'ailleurs, dans le réseau de Gaz Métropolitain, l'on projette que les ventes de gaz au service industriel en 1983 seront de l'ordre de 1,779,622 10^3 M^3, sur des ventes totales de tout le système de distribution de 3,044,401 10^3 M^3, soit environ 58% de la consommation totale. La grande industrie consomme à elle seule environ 45% de toute la consommation du réseau. Le même phénomène se retrouve dans les deux autres réseaux.

L'apport principal de la grande industrie consiste dans des revenus stables, à faibles risques pour le distributeur vu les garanties contractuelles qui doivent être fournies. De plus, historiquement, la grande industrie rapporte au distributeur un rendement supérieur à toute autre classe d'usagers. La grande industrie consomme de grands volumes à peu de frais pour le distributeur.

Toutefois, pour les raisons que nous mentionnons ci-après, la grande industrie hésite à se convertir au gaz naturel, et ce qui devait être le moteur principal dans le développement du gaz naturel au Québec, est devenu aujourd'hui le facteur le plus incertain.

VI

QU'EST-IL ADVENU DES ESPOIRS FONDÉS SUR L'EXPANSION DU GAZ NATUREL DEPUIS 1980?

Si l'on s'en souvient, lors des auditions des causes pour l'octroi des nouvelles franchises de distribution devant la Régie de l'électricité et du gaz en 1980, Gaz Métropolitain prévoyait qu'entre 1981 à 1983 inclusivement, elle pourrait augmenter de 47 bcf les ventes de gaz naturel dans son territoire existant. La majorité de ces ventes étaient destinées à l'industrie. De son côté, Gaz Inter-Cité Québec prévoyait vendre à la deuxième année de son projet (1983), un total de 27.5 bcf de gaz, dont 25.7 bcf en service continu à la grande industrie.

Comme on le sait maintenant, une partie infime de ces objectifs ont été rencontrés et ceci à des coûts disproportionnels avec les volumes de ventes additionnels. Quant à la classe industrielle à grand débit, la consommation est restée à peu près la même, et le nombre de clients total n'a pas changé.

On doit donc se demander quelles sont les principales raisons pour lesquelles à date, l'expansion du gaz naturel au Québec, et plus particulièrement au niveau de la grande industrie, n'a pas tenu place. Outre la récession économique et les hausses de prix décrétées par le gouvernement fédéral, il y a des problèmes fort sérieux que l'A.C.I.G. a souligné à plusieurs reprises, et ceci devant plusieurs forums. Certains réalisent aujourd'hui leur bon fondement.

Ces problèmes peuvent se décrire brièvement comme suit:

1. Politique initiale de certains distributeurs de hausser le prix chez les clients existants en éliminant la marge concurrentielle du gaz naturel, et ceci pour financer l'expansion des réseaux dans des secteurs non rentables. Cette politique fut adoptée sans que le distributeur puisse compter sur des mesures incitatives appropriées pour défrayer les coûts nécessaires; politique qui est d'ailleurs contraire à l'esprit et la lettre du programme énergétique fédéral.

2. Erosion de la confiance de l'industrie devant l'absence et l'assurance d'une politique de prix stables et à long terme, fondée sur des principes réglementaires respectés partout ailleurs. Une telle politique réduirait les risques d'interfinancement entre les classes d'usagers en fixant des tarifs sur une base équitable, relativement au prix qu'il en coûte pour le distributeur de desservir cette classe de consommateurs. Les demandes d'augmentation de tarifs fréquentes et successives sont nuisibles à tout climat de stabilité.

Nous nous permettons d'élaborer brièvement sur chacun de ces points.

1. Lorsque se sont présentés les espoirs d'accroissement rapide des ventes de gaz naturel, certains distributeurs y ont trouvé un avantage immédiat de tenter de fixer les prix du gaz naturel le plus près possible des prix des énergies concurrentielles, et ceci surtout au niveau de la grande industrie qui payait déjà trop cher. En ce faisant, le distributeur récoltait des revenus additionnels qui lui permettaient alors de payer ses financements pour faire des investissements massifs dans des

expansions qui n'étaient pas rentables. Essentiellement, on raccordait de la clientèle qui consommait à trop petit débit pour justifier de telles dépenses. Le principal distributeur dans la province, Gaz Métropolitain, se lançait à faire des expansions de réseau dans plusieurs zones, dépensant ainsi des millions, sachant fort bien que ces expansions ne pouvaient rapporter les fonds nécessaires pour en couvrir les dépenses. En plus, les mesures incitatives prévues par le gouvernement fédéral ne suffisaient pas pour compenser les pertes. Pendant les années 1981 et 1982, Gaz Métropolitain ajoutait à son réseau pour 150$ millions de propriétés. Ces investissements n'étaient pas destinés à la grande industrie. L'A.C.I.G. est intervenue à plusieurs reprises pour faire part de sa grande inquiétude des conséquences néfastes d'une telle politique, mais ce ne fut que paroles oubliées. De telles expansions non rentables ont forcé le distributeur à demander des revenus additionnels aux clients déjà sur le réseau, et principalement l'industrie consommatrice à grande débit, qui déjà avait défrayé les coûts de l'expansion en payant dans chaque unité de gaz consommé, des taxes d'accise et autres charges imposées par le gouvernement fédéral. Ces argents devaient servir entre autres pour financer les expansions de réseaux gaziers.

La politique ainsi poursuivie par le principal distributeur au Québec contredit carrément la politique énoncée par le gouvernement fédéral dans son programme énergétique de 1980. En page 63 de ce programme, on y lit ce qui suit:

> "La politique des prix du gaz naturel établie par le Programme énergétique national rendra cette extension économique. Le gaz livré sera bien meilleur marché que le pétrole. Les distributeurs pourront, tout en faisant les dépenses nécessaires pour prolonger leur réseau, continuer à livrer le gaz à leurs clients à un prix inférieur à celui du pétrole.
>
> Il se pourrait toutefois que certains distributeurs ne fassent pas preuve du dynamisme voulu parce que l'extension de leur réseau risque de hausser le coût de l'ensemble du système et, donc le prix du gaz pour tous les consommateurs. Pour surmonter cet obstacle et fournir une incitation générale à l'extension rapide des réseaux, le gouvernement du Canada offrira des primes de développement de marché. Cette offre sera soumise à la condition que la province considérée fasse sien l'objectif d'une part du pétrole de 10% et que l'encouragement serve au moins en partie à financer l'extension du réseau au lieu d'être transmis aux consommateurs existants de gaz, qui bénéficient déjà de prix relativement faibles par rapport aux utilisateurs de pétrole."

Cette politique énonce clairement que le programme énergétique a été structuré de façon telle à éviter d'augmenter les coûts des clients actuels pour défrayer les frais de l'expansion. Le but recherché consistait à laisser le gaz naturel à un prix favorable pour en faciliter la pénétration, et malheureusement, c'est le contraire qui s'est produit. Ainsi, les taux du gaz naturel vendu à la grande industrie dans les franchises de Gaz Métropolitain et de Gaz Inter-Cité Québec, ne sont plus concurrentiels avec les prix de vente des distributeurs de gaz naturel en Ontario, alors que le coût d'achat du gaz naturel pour

desservir la grande industrie est le même pour Gaz Métropolitain ou Gaz Inter-Cité qu'il l'est pour les distributeurs en Ontario. Même si l'on doit reconnaître que le coût d'achat du gaz ($4.16 du mpc - Zone est) pour tous les distributeurs au Québec et en Ontario est déjà trop élevé comparativement au prix des huiles lourdes, il n'en demeure pas moins que la marge de profits bruts dans les tarifs industriels en service continu est beaucoup plus élevé chez ces distributeurs québécois, que celle obtenue par les distributeurs en Ontario. Nous expliquerons plus loin la différence dans ces tarifs.

Plus précisément, la marge de profits bruts que reçoit Gaz Métropolitain sur le prix moyen chargé à la grande industrie en service continu passe de 46.9¢ du mpc au début de 1982 à 71.8¢ du mpc en février 1983, soit une augmentation de 53% dans une période excédant à peine un an. De telles augmentations ont eu pour effet de hausser les tarifs au-delà de toute comparaison avec les mêmes tarifs en Ontario ou le prix des huiles lourdes. Nous vous référons aux annexes II et IV qui décrivent les marges brutes des divers distributeurs.

2. Enfin, un autre facteur important qui retarde le raccordement de la grande industrie au gaz naturel et qui a rendu cette source d'énergie non concurrentielle, c'est l'abandon par le distributeur des principes universellement reconnus en matière de tarification, en vertu desquels on doit, dans la mesure du possible, charger à chaque classe d'usagers un prix égal à celui qu'il en coûte pour le desservir. Etant donné que la grande entreprise utilise le gaz naturel dans ses procédés de

fabrication, il est essentiel, pour qu'elle demeure concurrentielle sur les marchés nationaux et internationaux, qu'elle ne paie pas plus qu'il est nécessaire pour rencontrer les dépenses du distributeur, plus un rendement raisonnable sur ses investissements.

Ce principe, qui a été reconnu par la Régie de l'électricité et du gaz, permet d'éviter l'inéquité dans les tarifs, car chaque classe d'usagers paie en fonction de ses coûts respectifs. Toutefois, Gaz Métropolitain, à titre d'exemple, a fait des investissements substantiels dans les dernières années pour desservir des secteurs moins rentables, de sorte qu'il y eut de l'inter-financement par la grande industrie et des hausses de tarif tout à fait injustifiées. Si les gouvernements désirent que des expansions se fassent dans des secteurs ou dans des zones moins rentables, il faut fournir les mesures incitatives qui permettent une telle pénétration, sinon l'on pénalise injustement la clientèle qui fournit déjà un rendement substantiel au distributeur. Il en résulte un manque de confiance dans une politique de prix fondée sur des principes économiques et réglementaires reconnus.

En termes d'investissements, l'on constate que depuis 1980 jusqu'en 1983 inclusivement, Gaz Métropolitain aura investi environ 230$ millions dans de nouvelles immobilisations, et ceci pour augmenter ses ventes de gaz d'environ 12 bcf, selon ses projections les plus récentes. Inutile de répéter que la presque totalité de ces immobilisations n'ont pas été faites pour le bénéfice de la grande industrie, mais aujourd'hui on lui demande d'en défrayer le coût par la voie d'augmentations tarifaires injustifiées.

EFFETS DE CES POLITIQUES SUR LA CONCURRENCE

1. La politique visée par le gouvernement, qui était d'utiliser le gaz naturel comme levier économique par voie de l'industrie, n'est pas rencontrée. Les développements massifs dans des secteurs non rentables forcent la hausse des prix au-delà du raisonnable et découragent l'industrie. La base industrielle demeure stagnante alors que les secteurs non rentables se développent. On atteint le but contraire de celui recherché à l'origine.

2. Les distributeurs de gaz naturel au Québec paient le gaz naturel au même prix que les distributeurs en Ontario, soit $4.16 du mpc, depuis le 1er février 1983. Toutefois, la grande industrie au Québec doit payer beaucoup plus cher que l'industrie en Ontario. Voici des exemples pour le gaz naturel vendu en service continu. Ces tarifs sont les plus récents disponibles et incluent l'augmentation du coût du gaz en vigueur depuis le 1er février 1983.

PRIX DES PRINCIPAUX DISTRIBUTEURS QUÉBÉCOIS

GAZ MÉTROPOLITAIN:

- Tarif 4 - Industriel à grand débit en service continu pour une consommation de 1,000 mpc/jour à 75% de coefficient d'utilisation. Incluant l'augmentation provisoire accordée le 21 février 1983.

Tarif négociable

Prix maximum	$5.16/mpc
Prix moyen	$5.02/mpc
Prix minimum	$4.88/mpc

GAZ INTER-CITÉ QUÉBEC:

- Tarif 4 - Industriel à grand débit en service continu pour une consommation de 1,000 mpc/jour à 75% de coefficient d'utilisation.

Tarif négociable

Prix maximum	$5.67/mpc
Prix moyen	$5.25/mpc
Prix minimum	$4.82/mpc

PRIX MOYENS DES TARIFS EN SERVICE INDUSTRIEL DES DISTRIBUTEURS EN ONTARIO

1) CONSUMERS GAZ (tarif provisoire approuvé par la Régie pour 1983)

Tarif 110 (industriel moyen)

Prix moyen	$4.66/mpc

2) NORTHERN & CENTRAL GAS

Zone est (tarif 620) incluant l'augmentation provisoire du 11 février 1983

Tarif négociable

Prix maximum	$4.67/mpc
Prix moyen	$4.44/mpc
Prix minimum	$4.22/mpc

3) UNION GAZ (Selon tarif proposé par la compagnie pour 1983, mais non encore approuvé par la Régie)

Tarif industriel M4 (prix moyen pour une consommation de 1,000 mpc/jour à un coefficient d'utilisation de 75%) $4.68/mpc

Tarif industriel M7F

Tarif négociable

Prix maximum	$4.79/mpc
Prix moyen	$4.51/mpc
Prix minimum	$4.24/mpc

On constate donc que l'industrie dans les franchises de Gaz Métropolitain et de Gaz Inter-Cité n'est aucunement en mesure d'obtenir des prix de gaz en service continu qui puissent concurrencer avec ceux de l'industrie en Ontario. Il en résulte que la fondation même du réseau de distribution, soit la grande industrie, se fait pénaliser à un point tel qu'elle n'a plus intérêt à consommer du gaz naturel et n'a plus d'intérêt à prendre expansion dans la province de Québec à cause des trop grands coûts de cette énergie. A titre d'exemple, une papeterie à Trois-Rivières qui voudrait consommer 10,000 mpc par jour en service continu et qui paierait le prix moyen, aurait un coût additionnel de $2.2 millions par année, comparativement au prix moyen dans le réseau de Northern & Central Gaz dans la zone est. Des problèmes similaires se retrouvent dans l'industrie sidérurgique et l'industrie pétro-chimique. Pour tous les membres de l'A.C.I.G., les coûts d'énergie ont de l'importance dans les coûts de production. Inutile de dire que ceci n'est pas une incitation à s'implanter ou prendre de l'expansion dans la province. Pour ceux qui s'y trouvent déjà, c'est une invitation claire à rechercher une autre source d'énergie ou de faire leurs expansions ailleurs. Avec de telles politiques, le gaz naturel restera une forme d'énergie sous-utilisée au Qubéec et trop dispendieuse, à moins que des correctifs soient apportés sans délai.

Quant à la concurrence des prix du gaz naturel pour les tarifs industriels à grand débit avec les prix des huiles lourdes, encore une fois, le gaz naturel n'est plus concurrentiel. Vous trouverez à l'annexe V un tableau montrant la relation des prix de l'huile lourde, comparativement au prix minimum du gaz en service interruptible. Ce tableau indique que la marge concurrentielle du gaz a été perdue en 1982 à cause des augmentations tarifaires.

Il faut aussi souligner le fait que la grande industrie a de plus en plus tendance à réduire sa consommation en service continu, à cause des prix trop élevés et des garanties contractuelles minimales sous ce service. Ainsi, le distributeur se trouve à perdre une assurance de ventes et de revenus stables.

VIII

LE CONTROLE DU PRIX DES HUILES LOURDES EST-IL UNE SOLUTION?

Il semblerait que le contrôle de la disponibilité de l'huile lourde sur le marché québécois, pour promouvoir les ventes de gaz naturel, soit la solution par excellence dans les circonstances. L'A.C.I.G. croit qu'une telle approche est un faux-fuyant. Si le gaz naturel est actuellement trop dispendieux au Québec, comparativement à l'Ontario, il en résulte principalement de la non-rentabilité des investissements faits par les distributeurs. Contrôler le prix des pétroles, ne viendra d'aucune façon, solutionner un tel problème. D'ailleurs, dans une certaine mesure, le bas prix des pétroles bruts a constitué une mesure de protection pour la grande industrie, évitant des hausses encore plus élevées de tarifs du gaz naturel.

Plus important encore, de nombreuses grandes industries utilisent encore des huiles lourdes comme source principale d'énergie. Les papeteries sont le meilleur exemple. Si on hausse le prix des huiles lourdes pour favoriser la pénétration du gaz naturel, tout ce que l'on fait, c'est augmenter les coûts de production de certaines industries vitales à l'économie du Québec et qui dépendent largement de l'exportation de leurs produits pour subsister. Si les industries aux Etats-Unis ou dans les provinces voisines ont des avantages au niveau des coûts d'approvisionnement de leur énergie, non seulement une telle politique n'aura-t-elle pas favoriser l'expansion du gaz naturel, mais elle aura coûté des emplois et des pertes de marchés internationaux.

De plus, en raréfiant les huiles lourdes, ce qui augmentera leur prix, l'on pénalisera injustement les industries qui n'ont pas accès à un réseau de distribution de gaz naturel. Un système de double prix de l'huile lourde, en fonction de la distribution du gaz naturel, serait difficilement contrôlable de façon équitable.

Finalement, l'A.C.I.G. croit que les industries devraient avoir le libre choix de leurs sources énergétiques, en fonction de leurs besoins individuels. Si ce choix n'existe plus, ceci constituerait une invitation pour s'implanter aux endroits où d'autres sources d'énergie sont disponibles.

IX

PROGRAMME D'AIDE A LA CONVERSION INDUSTRIELLE (PACI)

Tout récemment, le gouvernement fédéral confirmait l'adoption d'un programme d'aide à la conversion industrielle, par la voie de subventions à ceux qui désiraient abandonner l'huile lourde et adopter le gaz naturel comme source d'énergie future.

L'A.C.I.G. a fourni ses recommandations au gouvernement fédéral lors de l'élaboration de ce programme. Evidemment, ce programme comporte des avantages incitatifs à la conversion au gaz naturel. Toutefois, l'A.C.I.G. tient à faire une mise en garde importante. Le coût de la conversion au gaz naturel au niveau de la grande entreprise représente une partie infime du coût total de cette source énergétique, de sorte que, s'il n'y a pas une politique de prix basée sur le coût de service, ou si les prix ne sont pas concurrentiels, de tels programmes de conversion n'auront aucun impact sur la grande industrie et neconstitueront pas une incitation à la conversion.

IMPORTANCE DE LA RÉGLEMENTATION

L'activité principale de l'A.C.I.G. consiste à faire des représentations devant les organismes de réglementation provinciaux et fédéraux. Au Québec, l'A.C.I.G. a participé activement à toutes les causes de tarification devant la Régie de l'électricité et du gaz impliquant Gaz Métropolitain et Gaz Inter-Cité.

L'A.C.I.G. croit fermement qu'une régie qui exerce un contrôle sur les distributeurs de gaz constitue la meilleure solution pour faire le contrepoids aux abus possibles de l'exercice d'un monopole.

Il est important, cependant, de reconnaître qu'une telle régie se doit d'exercer ses fonctions suivant le mandat contenu dans sa loi, et suivant les règles applicables aux tribunaux quasi-judiciaires. Il existe des principes universellement reconnus en matière de tarification des compagnies d'utilité publique en Amérique du Nord, et ces principes, lorsque appliqués, permettent un contrôle judiciaux des dépenses des utilités publiques, sans interférer dans la gérance de l'entreprise, tout en lui permettant d'obtenir un rendement raisonnable sur ses investissements.

Même si l'A.C.I.G. a souvent été en désaccord avec certaines des décisions rendues par la Régie de l'électricité et du gaz, il n'en demeure pas moins que la Régie a été un forum sain qui a permis aux intéressés, non seulement d'interroger les représentants des distributeurs, mais aussi de présenter leurs arguments. La Régie a acquis la compétence pour examiner et évaluer en détail les requêtes des distributeurs.

Il ne fait aucun doute qu'un tel système permet des décisions plus judicieuses quant à une politique de prix qui pourrait favoriser le développement des distributeurs, tout en permettant la protection des usagers. Il faut toutefois qu'une telle Régie ne soit pas sous l'influence directe du pouvoir politique.

XI

RECOMMANDATIONS

Comme nous l'avons indiqué plus tôt, l'A.C.I.G. suit avec grand intérêt et s'implique activement dans le dossier d'expansion du gaz naturel au Québec. Elle formule des recommandations depuis déjà plusieurs années à ce sujet, tant à Ottawa, que devant la Régie de l'électricité et du gaz au Québec. Elle a, à maintes reprises, exprimé ses vives préoccupations face à certaines politiques adoptées soit par des distributeurs, soit par des organismes gouvernementaux pour favoriser l'expansion du gaz naturel, alors que de telles politiques semblaient au départ vouées à l'échec, en plus d'être discriminatoires vis-à-vis certains consommateurs de gaz, principalement la grande industrie. Ses recommandations se résument comme suit:

1. Faire des expansions de réseau de transmission ou de distribution de gaz naturel dans des zones économiquement rentables seulement, à moins que les gouvernements adoptent des mesures incitatives qui couvriront le coût des investissements qui n'apporteront pas les revenus nécessaires pour les justifier. Ce principe est primordial, car si on permet à des distributeurs de poursuivre l'expansion de leur réseau dans des secteurs non rentables sans ces incitations, l'on perpétuera la tendance actuelle de taxer indûment les usagers existants.

   Une politique de développement dans les zones non rentables sans aide gouvernementale est suicidaire, en ce qu'elle ne permet pas un développement rationnel et optimal, étant donné que le distributeur doit hausser ses prix de façon indue pour défrayer ses investissements.

D'ailleurs, Gaz Métropolitain, dans le dépôt de sa dernière requête devant la Régie de l'électricité et du gaz, se ralliait officiellement à ce principe que défend l'A.C.I.G. depuis toujours.

2. Axer l'expansion du réseau de distribution en raccordant en premier lieu la grande industrie. Ceci sera possible si le distributeur offre des prix avantageux, accouplés de contrats souples. Ceci permettra à l'industrie de signer des contrats d'approvisionnement à long terme et de justifier ses investissements de conversion, et ceci même dans des cas où le gaz naturel serait marginalement concurrentiel.

3. S'assurer que les distributeurs cessent de demander des augmentations de tarifs fréquentes et successives, ce qui ajoute au climat d'incertitude des prix et repousse la grande industrie qui ne peut même pas planifier ses coûts d'opération à courte échéance. Cette recommandation ne s'applique pas aux hausses du coût d'achat du gaz pour le distributeur.

4. Une politique de prix basée sur des principes réglementaires reconnus.

   Il est essentiel que les politiques de prix et tarifs des distributeurs de gaz se rapprochent le plus possible des coûts et frais d'opération nécessaires pour desservir chaque classe d'usagers. Une telle politique évite l'inter-financement entre les classes d'usagers et permet des expansions économiques, tout en maintenant une bonne gestion financière de l'entreprise. De par ce fait, cela permet de garder les prix près de la concurrence.

5. Le contrôle des volumes d'huile lourde sur le marché québécois ou la hausse des prix des énergies concurrentielles de façon artificielle pour favoriser le gaz naturel, ne sont pas des solutions à la pénétration du gaz naturel. La grande industrie se doit de demeure concurrentielle au niveau de ses coûts d'approvisionnement et de production avec les industries similaires dans les autres provinces ou aux Etats-Unis.

6. Il faut que les distributeurs cessent d'exiger des rendements excessifs sur leurs investissements et principalement sur l'avoir des actionnaires. Les distributeurs tentent de se faire compenser par les usagers, tout comme si leurs investissements étaient entièrement utilisés, alors que dans bien des cas, ces investissements ne sont utilisés que très partiellement. Aussi, certains des distributeurs recherchent un rendement sur leur équité qui est au-delà de toute mesure raisonnable, en plus de demander des avantages qui leur procurent un quasi revenu garanti. A titre d'exemple, Gaz Inter-Cité demandait à la Régie de l'électricité et du gaz d'accorder un rendement de 21% sur son équité en 1982, alors que pour la même année, Gaz Métropolitain demandait à recevoir un rendement équivalent à 18.5%. Dans les deux cas, ces rendements sont excessifs. Comme le gouvernement québécois a le contrôle majoritaire de ces deux compagnies, par l'intermédiaire de SOQUIP et de la Caisse de dépôt, certains se demandent si de tels rendements ne sont pas des taxes indirectes aux consommateurs de gaz, ce qui n'incite pas la grande industrie à vouloir se convertir d'emblée.

7. Maintien d'un organisme réglementaire qui restera indépendant des pouvoirs politiques.

XII

CONCLUSIONS

L'A.C.I.G. a toujours confiance que le gaz naturel a encore sa place dans le développement de l'industrie québécoise, en autant que tous ceux qui y sont impliqués comprennent que l'expansion du gaz naturel ne peut se faire que sur des principes économiques rationnels, sans taxer indûment l'industrie qui sert de levier principal à cette expansion. Les recommandations ci-haut permettront de restaurer le climat de confiance nécessaire et à encourager l'industrie à se raccorder au gaz naturel. Aussi, en ramenant les prix au niveau de ceux chargés ailleurs, non seulement l'industrie déjà en place sera-t-elle concurrenteielle, mais de nouvelles industries viendront s'implanter au Québec.

A N N E X E S

ANNEXE I

ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS DE GAZ
(A.C.I.G.) (I.G.U.A.)

LISTE DES MEMBRES

Abitibi-Price Inc.
* Aciers-Atlas, division de Rio Algom Limitée
Allied Chemical Canada Ltée
* BASF Canada Inc.
C-I-L Inc.
* Ciment St-Laurent Inc.
CIP Inc.
* La Compagnie Consumers Glass Limitée
* Consolidated-Bathurst Inc.
Cyanamid Canada Inc.
* Domglas Inc.
* Dominion Textile Inc.
Du Pont Canada Inc.
Great Lakes Forrest Products Ltd.
* Hercules Canada Limitée
Inco Ltée
Kimberley-Clark du Canada Limitée
* Mines Noranda Limitée
* Monsanto Inc.
Nitrochem Inc.
NL Chem Canada Inc.
Ontario Paper Company Ltd.
Polysar Ltée
Produits Forestiers E B Eddy Ltée
* Les Poudres Métalliques du Québec Ltée
* Sidbec-Dosco Inc.
Simplot Chemical Company Ltd.
Spruce Falls Power & Company Ltd.
Stelco Inc.
Union Carbide Canada Limitée

* SONT AUSSI MEMBRES DE LA SECTION QUÉBEC (voir Annexe II)

ANNEXE II

ASSOCIATION DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS DE GAZ (A.C.I.G.)
SECTION QUÉBEC

LISTE DES MEMBRES

Aciers Atlas, division de Rio Algom Limitée
BASF Canada Inc.
Brasserie Labatt Limitée
Brasserie Molson du Canada Limitée (La)
Canada Maltage Cie Ltée
Ciment St-Laurent Inc.
Colt Canada Inc.
La Compagnie Consumers Glass Limitée
Consolidated-Bathurst Inc.
Domglas Inc.
Dominion Textile Inc.
Domtar Inc.
Hawker Siddeley Canada Inc.
Hercules Canada Limitée
Ivaco Inc.
Mines Noranda Limitée
(incluant: - Zinc Electrolytique du Canada Ltée
- Raffinerie des Mines Noranda - division CCR
- Les industries de métal)
Monsanto Inc.
NL Chem Canada Inc.
Pétromont Inc.
Les Poudres Métalliques du Canada Ltée
Sidbec-Dosco Inc.
Tioxide du Canada Limitée

COMPAGNIES QUI ONT PARTICIPÉ AVEC L'A.C.I.G. DANS LES DOSSIERS DE GAZ INTER-CITÉ QUÉBEC:

Abitibi-Price Inc.

Alcan Aluminium Limitée

Ciment Québec Inc.

C-I-L Inc.

CIP Inc.

J. Ford Limitée

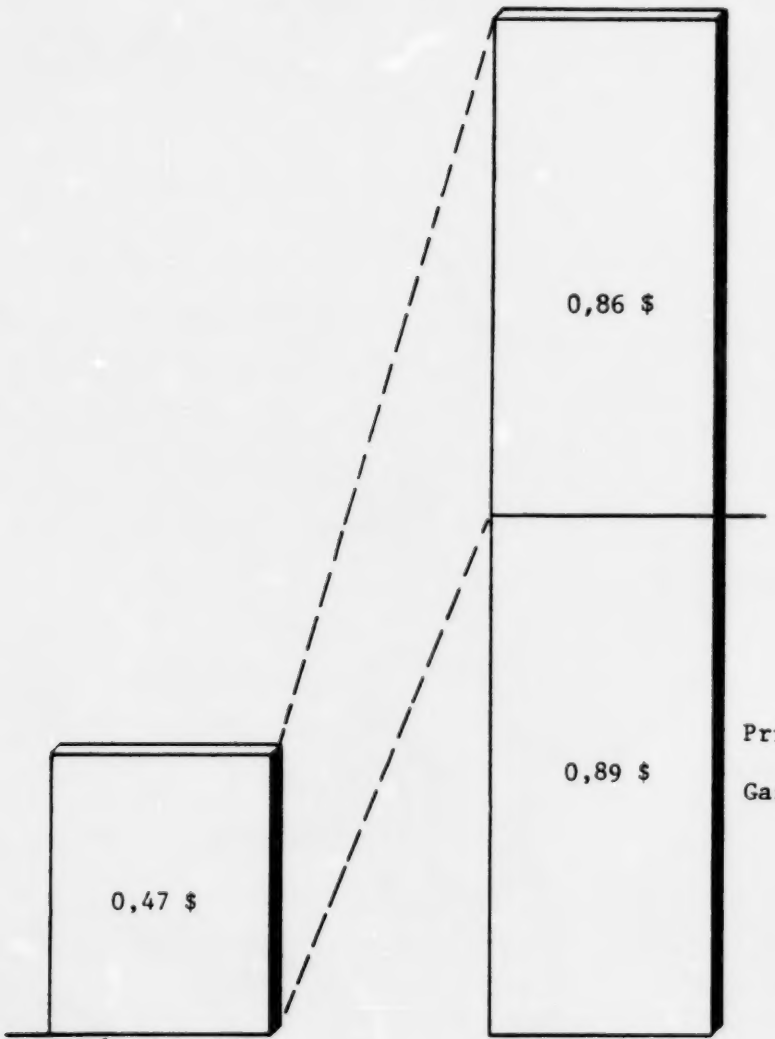
Kruger Inc.

Papier Cascades Inc.

Papeterie Reed Ltée

ANNEXE III

AUGMENTATION DU PROFIT BRUT DE GAZ MÉTROPOLITAIN SUR LE PRIX DE VENTE MOYEN À L'IMDUSTRIE EN SERVICE CONTINU, DEPUIS L'ORDONNANCE G-274 DU 9 DÉCEMBRE 1981



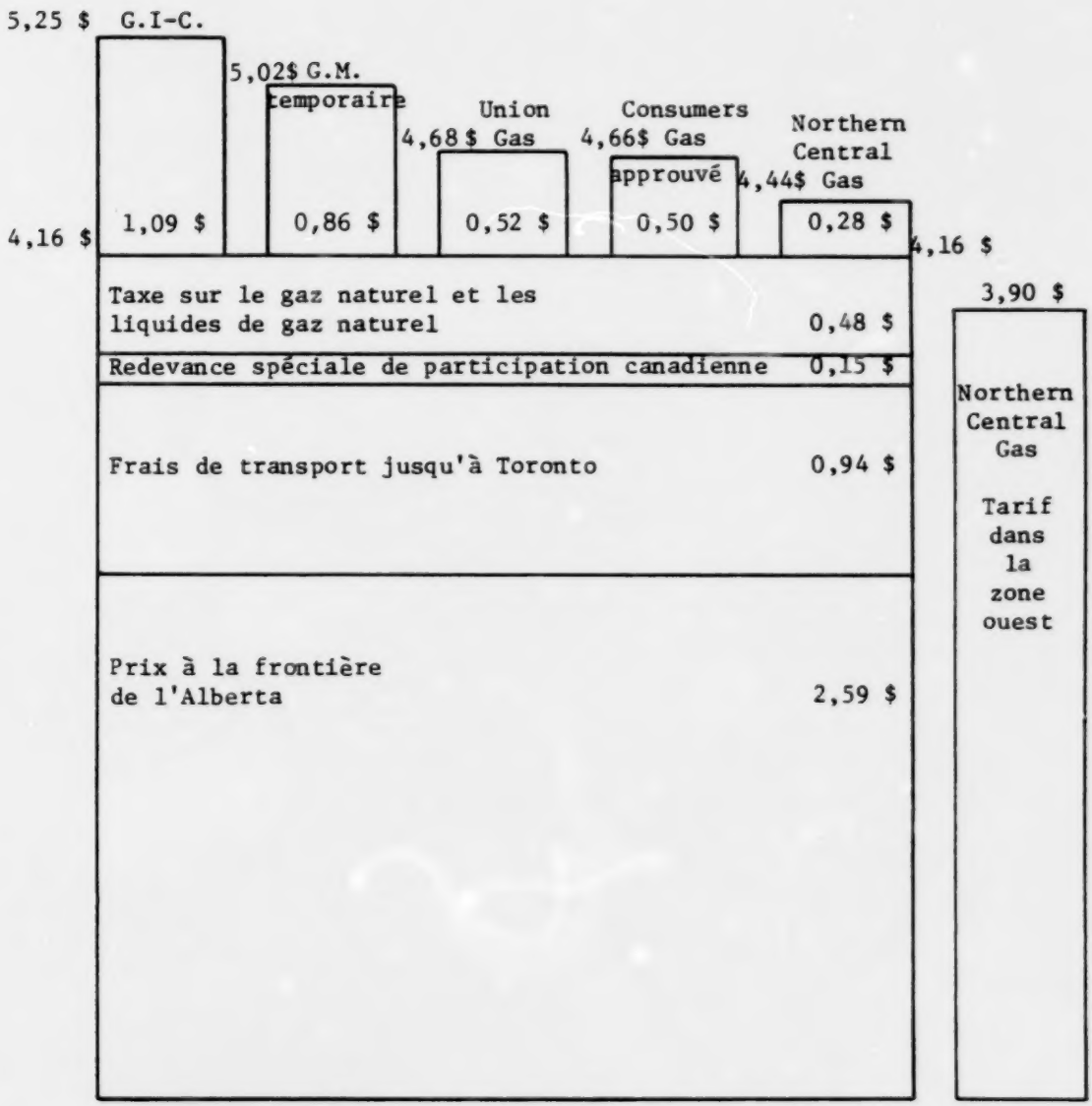
Prix du gaz payé par Gaz Métropolitain

24 février 1983

ANNEXE IV

PROFIT BRUT DEMANDE PAR DISTRIBUTEUR DE GAZ NATUREL DANS LA ZONE EST A L'INDUSTRIE POUR UN SERVICE CONTINU SELON LE PRIX MOYEN

PRIX EN M.P.C. EN VIGUEUR AU 1er FEVRIER 1983

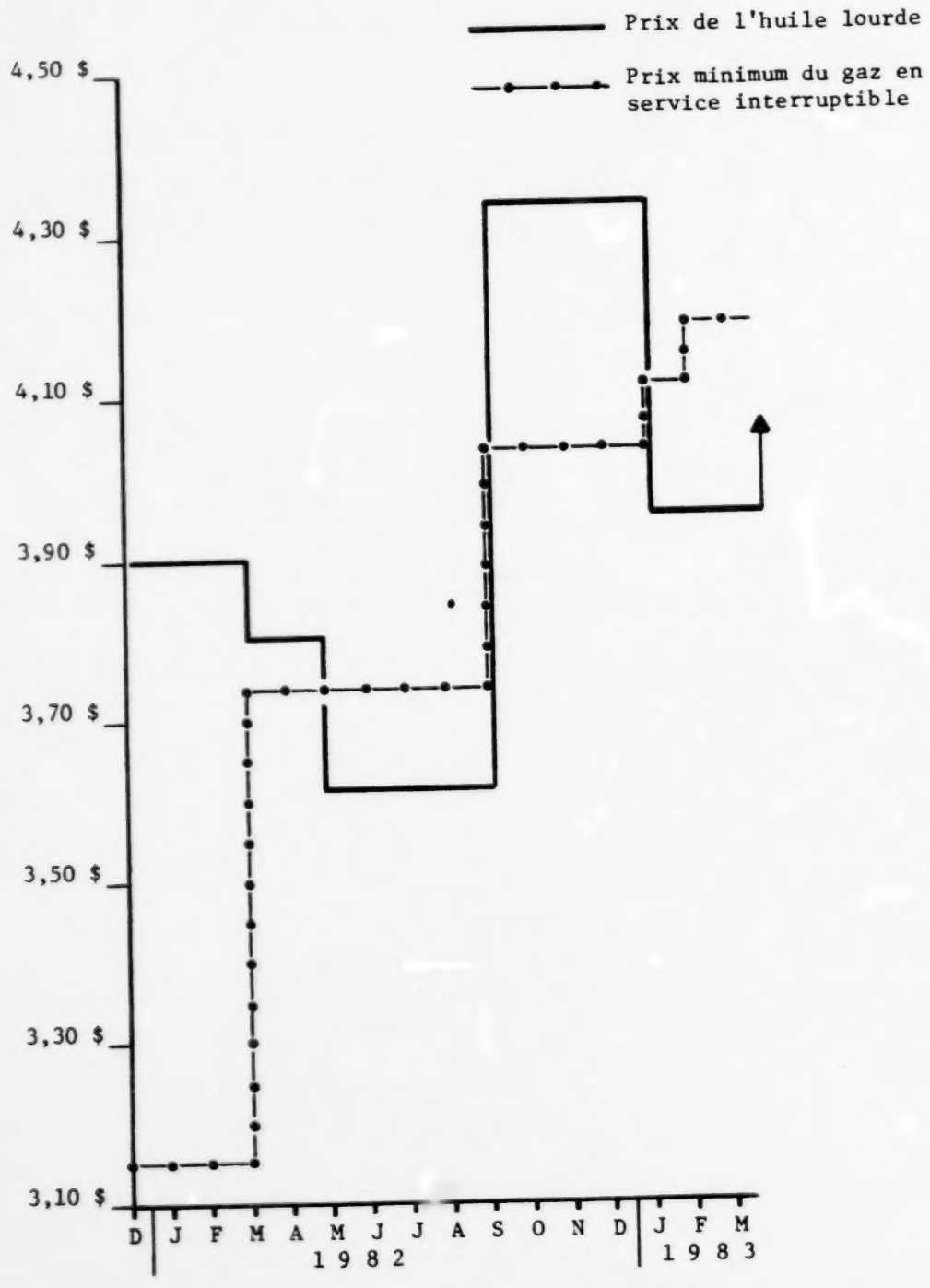


P.S. - Pour une grosse sidérurgie, le coût du gaz entre Gaz Inter-Cité et Northern Central Gas représente un déboursé de plus de 5 $ millions par année.

24 février 1983 P.S.S. - Une papeterie dans la région de Trois-Rivières, si elle consommait du gaz en service continu, aurait une dépense supplémentaire de 3.5$ millions par année, comparativement aux papeteries utilisant le gaz naturel dans la zone ouest de Northern & Central Gas.

ANNEXE V

PRIX DE L'HUILE LOURDE EN M.P.C. VERSUS
LE PRIX MINIMUM DU GAZ EN SERVICE INTERRUPTIBLE



24 février 1983